

La trousse

élan

Conseils d'experts pour
favoriser l'accompagnement



Présenté par



Avec la participation financière de



Rédigé par



*Linda Lord, experte-conseil en innovation, accrédité ADRIQ
& Fondatrice de Lord Innovations*

Propulsé par



Les prérequis à la croissance externe et à l'exportation

Comme conseiller, bien que vous ne participiez probablement pas directement à ce projet, il est important de leur fournir une base de réflexion.

Voici une liste de contrôle à réviser avec vos clients afin de s'assurer de la réussite de leurs projets. La liste est en complémentarité au **guide** du même nom.

1. CONTEXTE DE L'OUTIL

- Cette liste s'adresse plus particulièrement aux conseillers en développement économique en début de carrière qui ont à intervenir auprès de dirigeants de petites entreprises.
- L'objectif est de développer des intervenants de première ligne sans en faire des experts.
- Cet outil est conçu pour aider les conseillers à bien accompagner leurs clients en leur fournissant les questions essentielles concernant les prérequis et les aspects à considérer avant de s'engager dans la croissance externe de leur entreprise et/ou l'exportation pour développer de nouveaux marchés tant au niveau national qu'international.
- Il permet de mettre l'accent sur les enjeux de la croissance d'une entreprise pour développer de nouveaux marchés

N'hésitez pas à personnaliser cette liste et adapter les questions en fonction de la situation spécifique de l'entreprise que vous accompagnez.

2. DÉFINIR LES OBJECTIFS DE CROISSANCE

(Section 4.1 du guide)

La planification est une étape incontournable avant de s'engager dans un projet de croissance. Il est important de savoir quelles ressources et étapes sont nécessaires pour le réaliser.

- Quels sont les moyens envisagés pour assurer la croissance à court et à long terme de votre entreprise?
- À quoi ressemble l'environnement interne (forces/faiblesses) et externe (opportunités/menaces) de l'entreprise pour y parvenir?
- Dans cette perspective de croissance comment s'inscrivent la croissance externe (fusion, acquisition et prise de participation) et l'exportation?

3. ANALYSER LE MARCHÉ CIBLÉ

(Section 4.2 du guide)

Pour déterminer le bon marché cible, il est essentiel de faire une étude de marché. Elle permet de comprendre la demande, la concurrence et les tendances.

- Avez-vous fait une analyse d'un ou de plusieurs marchés potentiels pour votre produit ou service? Et de quand date-t-elle?

4. ÉVALUER LES RESSOURCES ET CAPACITÉS

(Section 4.3 du guide)

Avant de prendre la décision de développer un nouveau marché, on doit passer en revue les ressources et les connaissances que l'entreprise possède déjà et évaluer s'il a lieu d'effectuer des changements.

- Quelles sont vos ressources disponibles pour soutenir l'expansion du marché ciblé?
- Avez-vous identifié les compétences et les capacités nécessaires pour réussir sur ce marché?

5. ABORDER L'IMPORTANCE D'ÊTRE ACCOMPAGNÉ ET DES PRÉREQUIS À L'EXPORTATION

(Section 5.1 du guide)

Faire appel à des spécialistes externes est un passage obligé pour une PME qui songe à exporter. Ceux-ci vous aideront à répondre à ces questions et bien d'autres :

- Avez-vous analysé votre capacité interne à exporter via un diagnostic export?
- Maîtrisez-vous les aspects juridiques et fiscaux tels que la législation en vigueur et les contrats?
- Avez-vous envisagé de nouveaux canaux de distribution pour atteindre vos clients internationaux?

6. ABORDER L'IMPORTANCE D'ÊTRE ACCOMPAGNÉ ET DES PRÉREQUIS À LA CROISSANCE EXTERNE

(Section 5.2 du guide)

Pour réussir un projet de croissance externe, il faut définir en amont tous les critères de sélection de l'entreprise recherchée.

- Avez-vous bien défini les critères de sélection de l'entreprise recherchée?

7. FAIRE VALOIR L'IMPORTANCE DU PLAN D'ACTION ET DES AIDES DISPONIBLES

(Conclusion du guide)

Le plan de croissance externe ou d'exportation est indispensable.

- Avez-vous commencé à élaborer un plan d'action détaillé pour développer un nouveau marché? Si oui, quelles en sont les étapes clés et les échéances?
- Souhaiteriez-vous en savoir plus sur les aides disponibles?

La trousse

élian

Conseils d'experts pour
favoriser l'accompagnement

